Relocate to Canada - Amazon Hiring Event - Developers and DevOps

CUSTOMERTIMES JAVA DEVELOPERS wanted

ІНТЕРВ'Ю · 29 квітня, 10:24 15601 Maria Gurska, журналістка в DOU.ua

22-річний Senior DevOps — про те, як влітку перейшов з зарплати у $3000 до $11 200 та про нинішній IT-ринок

22-річний Senior DevOps, а також Python і Go Developer з Києва торік пристав на офер у $11 200 і нині продовжує отримувати пропозиції роботи з компенсацією близько $10 000. Він анонімно розповів журналістці DOU про свій кар'єрний шлях, чому тривалий час «сидів» на проєкті за $3000, і поділився власними роздумами про IT-ринок.

Як я почав заробляти $2000, навчаючись у школі

Моя історія з програмуванням бере початок ще зі школи, із 2012 чи 2013 року. Я цікавився іграми й захотів створювати різні програми, тільки більш корисні. Шукав можливості втілити це бажання і так натрапив на програмування. Зі своєю першою книжкою із C++ я сидів пів року. За цей час усвідомив, як писати програми, що таке структури даних, цикли тощо.

Повчивши трохи «плюси», захотів спробувати більш жадану на ринку мову. Зупинився на C# від Microsoft, з якою ознайомлювався ще близько чотирьох місяців — цього часу достатньо, аби поверхово зрозуміти, як працює мова та що з нею можна робити. Далі вправлявся з нею ще приблизно пів року — виконував різні задачки на кшталт олімпіадного програмування.

Поступово переходив на більш прикладні речі — писав програми, які можуть щось порахувати тощо. І коли дійшов до етапу спроможності робити щось корисне, переді мною постало питання: «Як ці знання можна монетизувати?».

Було два очевидні варіанти — влаштуватися на роботу в офіс або ж йти у фриланс. Я обрав фриланс.

По-перше, на той час я тільки закінчував школу. По-друге, я жив під Києвом у селі, де жодних IT-компаній поруч не було. Тож зареєструвався на відповідних платформах і почав працювати. Але оскільки на C# попиту було небагато, то я перекваліфікувався на веброзробку. Перейшов на JavaScript та Ruby, а C++ та C# повністю закинув.

У зарплаті поступово зріс від кількох сотень доларів на місяць до близько півтори-двох тисяч

Загалом я фрилансив приблизно півтора року. У зарплаті поступово зріс від кількох сотень доларів на місяць до близько півтори-двох тисяч. Займався різним: були і простенькі сайти на кшталт меню для кафе й ресторанів, копія застосунку, подібного до BlaBlaCar, бухгалтерська платформа, де можна було рахувати дохід і витрати тощо.

Працював і над замовленнями великих закордонних ентерпрайзів, для яких вчив Java та деякі аспекти DevOps: контейнеризація, оркестрація, хмарні технології, обслуговування та керування інфраструктурою тощо. Здавалося, на ентерпрайз-проєктах на мене чекає hi-tech. У реальності ж на фриланс не віддавали цікаві та сучасні частини розробки — тільки легасі.

Поступово я знудився від застарілого коду й почав шукати першу фултайм-роботу в IT-компанії. У 2017 році я влаштувався в невелику фірму, де працювало близько десяти людей, і паралельно навчався в університеті. Це була класична «шарашка», але з гарними умовами та своєчасними виплатами — заробляв я тоді близько двох тисяч доларів. Ми розробляли застосунок для пошуку барів поруч із геолокацією людини.

У цій фірмі я пропрацював рік, і далі не витримав. Було нудно, я відчував, що радше деградую, ніж навчаюся. Та й дві тисячі доларів — не ті гроші, за які можна сидіти й втрачати свої навички.

Тож почав шукати собі нове місце роботи — точніше, просто почав відповідати рекрутерам у LinkedIn.

Як я перекваліфікувався на DevOps та працював у компанії з топ-5 на DOU

Під час пошуку я орієнтувався на лідерів ринку в Україні. Причиною стала цікавість — на «італійському сайті» я бачив купу негативних відгуків про великі компанії: які там неадекватні менеджери, жахливі інтерв'юери, нелюдські умови праці. І вирішив перевірити це на власному досвіді — невже там усе настільки жахливо? Знаю, зазвичай компанії обирають за найкращими відгуками, а не навпаки. Нині я так і роблю.

Рекрутер однієї з топ-5 компаній за рейтингом DOU, з яким я спілкувався, виявився дуже спритним. Уже наступного дня після початку нашого листування я отримав запрошення на технічне інтерв'ю. Водночас класичного етапу інтерв'ю з HR не було — я й досі не знаю, чому його пропустили. Неадекватних інтерв'юерів, про яких я так багато читав, не зустрів. Тоді моя картинка з жахливих відгуків про великі компанії на вищезгаданому ресурсі почала руйнуватися. Спойлер: абсолютно жахливих менеджерів у компанії, де я працював, згодом я теж не зустрічав.

Мені запропонували офер на три тисячі доларів та з привабливим пакетом «ніштяків», яких у мене до того не було: безплатне навчання, медична страховка тощо. І я на нього пристав.

Посада в мене була «гібридна». Я був Middle Java і Python Developer. Цікаво, що Python я до того геть не вчив. Але у великих компаніях так часто буває: ти проходиш співбесіду власне до компанії, а потім тебе тягають по різних проєктах, намагаючись кудись прилаштувати. І те, що твій стек не цілком підходить до тієї чи іншої ролі, мало кого хвилює — можна ж навчитися. Я був не проти — чітких уподобань щодо стеку для роботи в мене на той час не було.

Мене відіслали на великий проєкт, де замовником був гігант зі США, що стабільно пережив не одну кризу. Команда, в яку я потрапив, працювала над аналітичною частиною й переважно займалася обов'язками DevOps. Але часто нам потрібно було писати й код, й інтеграційні та юніт-тести тощо.

Та на цьому проєкті все відбувалося дуже повільно. Можна було раз на тиждень міняти статус задач, посувати їх відповідно до терміну виконання. Раз чи двічі на тиждень у нас був мітинг із замовником, якому ми звітували, що змінили, що все чудово, тільки от 80% команди чекає, коли погодять із гори тікет та доступи, яких нам завжди бракувало. Класичний старий проєкт, де тижнями може відбуватися ціле «нічого», ще й із досить нудними задачами.

Я часто отримував офери на більші суми, але нікуди не йшов

На цьому проєкті я пропрацював три роки. При цьому не припиняв проходити співбесіди (на посади DevOps, Site Reliability Engineer, Release Engineer), часто отримуючи офери на більші суми — в середньому близько п'яти тисяч доларів. Але нікуди не йшов, і на це була низка причин.

По-перше, мене відштовхувала політика багатьох компаній щодо ФОП-контрактів. Вони прямо прописували, що ти не можеш працювати більше на жодну компанію, а за порушення контракту обіцяли великі штрафи, подекуди на кілька десятків або й сотень тисяч доларів. Я не збирався погоджуватися на такі умови. «Хлопці, я ж приватний підприємець, можу працювати на кого захочу. Може, приберете цей пункт, і ми поговоримо?». Але прибирати його здебільшого ніхто не збирався.

Не пропустіть

3 травня, Online
DOU Live про фінансову грамотність під час війни

20 травня, Online
Amazon Canada Hiring Event — Developers and DevOPS

26 травня, Online
Безкоштовний урок з курсу «Англійська для IT» в EnglishDom

Гарячі вакансії

Senior illustrator/ 2D Artist в Dust, $1000–2000, віддалено
Automation QA Tech Lead в iDeals, віддалено
Business Development Representative в Belkins, Київ, віддалено
Middle IT Project Manager в Codemotion, Remote from anywhere, Київ, Ужгород, віддалено
Middle PHP Developer (Symfony) в giftmall, $1700–3000, Київ
Iunior Outreach Expert в SocialTech, віддалено
SRE/DevOps Engineer в F3Nix, Київ, віддалено
Automation QA Manager (Embedded/Firmware) в SQUAD, Київ, Львів, віддалено
Senior Recruiter (Non-Tech) в Belkins, віддалено

Всі вакансії

По-друге, і найважливіше — я потрапив у свою зону комфорту. З одного боку, в мене були нудні задачі й повільний темп роботи, з іншого — ця робота займала до двох годин на день, а я отримував стабільну заробітну плату, в середньому раз на пів року премії — близько 1,5 тисячі доларів, соціальний пакет і головне — можливість навчатись.

Внутрішні курси компанії, зовнішні курси, вартість яких мені компенсував роботодавець, різноманітні сертифікації. Усі ці можливості я використовував на повну і за три роки пройшов курси з контейнеризації, K8S, Docker, AWS, GCP, Azure, Go, Python, troubleshooting, ОС і їхній «внутрішній кухні», із Terraform, Jenkins, GitHub Actions, GitLab, CircleCI, Podman, Ansible, Chef тощо. За цей час я сертифікувався майже зі всього стеку, який використовують у DevOps.

У результаті всі пункти мого резюме були підкріплені якщо не сертифікатами, то принаймні глибоким теоретичним розумінням теми та практичними навичками. Усі здобуті знання я намагався імплементувати в наш старенький проєкт.

А щодо грошей — то завжди можна було «поовертаймити» на роботі. І оскільки на «гнилих ентерпрайзах» більшість людей нічим не займається — ці понаднормові години на моєму проєкті ставили як додаткову зустріч, де треба було посидіти, послухати й усе. За це ти отримував ще до 500 доларів на місяць.

Покидаючи компанію, я був уже Senior DevOps — за час роботи там звузив свою спеціалізацію до цього напряму. По-перше, потреби писати код на проєкті ставало все менше. По-друге, я бачив, що відбувається з ринком, і розумів, що це перспективний напрям.

Як я отримав офер на $11 200

Я пішов зі свого стабільного місця роботи на початку 2021 року, коли у світі тривала криза через пандемію COVID-19, а сфера IT попри все активно зростала. Тоді я, як завжди, ходив по співбесідах, водночас підіймаючи ставки: брав найбільший офер, додавав кілька сотень доларів до цієї суми і йшов із нею на наступну співбесіду. Казав, що ось — у мене є така пропозиція від іншої компанії, тому я хочу більше грошей.

Один із лідерів ринку озвучив суму в шість тисяч доларів, менші компанії пропонували значно більше. Найбільший офер становив вісім тисяч доларів. Після торгів погодились додати ще 500 доларів. Я планував прийняти його, якщо не знайду кращу пропозицію.

А шукати було варто — я бачив на Djinni, що навіть на місцевому ринку є топнайми на 10 000 доларів. А отже, іноземні фірми могли запропонувати ще більше.

Одного дня (на той час я ще працював на старому місці) мені написала рекрутерка з агенції, яка займалась пошуком розробників для іноземних компаній. Але не на аутсорс чи аутстаф, а на прямі контракти. Представили пропозицію від невеликого американського стартапу, який працює з хмарними технологіями, у тому числі для дуже великих замовників. При цьому трирічна компанія вже була самоокупна, тобто не працювала на інвесторські кошти.

Я сказав, що хочу заробітну плату від 10 000 тисяч доларів, і вони погодились. Мене запросили на співбесіду, яка тривала близько години. Я познайомився з керівниками: CEO, CTO тощо. Мені розказали про компанію, я ж розповів про себе.

Далі я познайомився з усією командою. Жодної технічної співбесіди у мене не було. Лише спитали, що таке Docker, K8S, та попросили пояснити принцип їхньої роботи людині, яка не зі світу IT. Власне, усе…

Всі інші запитання переважно перевіряли мої софтскіли — здається, для західних замовників це найважливіший пункт. За кілька днів після співбесіди я отримав офер на суму 10 200 доларів.

Щодо суми я завжди торгуюсь — і цей випадок не став винятком. Під час обговорення пропозиції я, як завжди, сказав: «Подивімось, що ми можемо ще одне одному запропонувати, от у мене тут ще є офери…». З українськими компаніями це зазвичай спрацьовує на ура. Тут відбулося трохи не так.

Після моєї пропозиції переглянути суму компанія ненадовго взяла паузу — сказали, що їм потрібно подумати. Уже за кілька днів вони повернулися з офером на 11 200 доларів. Я зрозумів, що далі торгуватись не вийде. Як не крути, а в стартапу бюджети не гумові.

Натомість попросив ще тиждень, щоб подумати — міркував, що, можливо, за цей час знайду варіант на ще більшу суму. Та врешті мені вже набридло ходити по однаковісіньких співбесідах на схожі проєкти, а цей офер був найбільшим. Тож я його прийняв. З попереднього місця роботи я звільнився тільки після того, як остаточно домовився про нове.

Спираючись на відгуки моїх знайомих, які працюють або працювали на прямих контрактах, американські замовники готові наймати фахівців на ставку до 120 доларів за годину. У перерахунку на місячну компенсацію — це до 20 тисяч доларів. Звісно, це станом на 2021 рік — чи вплинула на неї війна, я не знаю.

З моїм приєднанням до колективу нас стало вісім людей. Наразі нас уже двадцятеро. Мене познайомили з продуктами та клієнтами. Показали проблемні місця та як з усім цим працювати. І я почав вливатись у роботу. Раз на місяць у нас відбувалося рев'ю.

Вимірювань KPI у нас немає. Політика така: коли справу зроблено, тоді й зроблено

Причому не було жодних вимірювань KPI або чогось подібного. Мене питають, чи я всім задоволений, чи мені достатньо дають інформації, чи мені підходить темп роботи. Хвилюються через те, чи комфортно працювати, а не через те, чи вкладаюся я у визначені кимось межі продуктивності. Ми навіть не використовуємо баг-трекінгових інструментів. Політика така: коли справу зроблено, тоді й зроблено.

Робота гнучка, бо мої задачі регулярно змінюються. Частину часу я можу займатися DevOps, обслуговувати нашу та клієнтську хмарну інфраструктуру. Частину часу я приділяю, власне, кодуванню на Go і Python для наших продуктів.

Команди постійно перегруповуються між собою для роботи над тим чи іншим проєктом, а їх у нас досить багато, і всі різні. Це не дає нудьгувати. Подобається, що доводиться шукати незвичні підходи до вирішення тих чи інших задач, а не діяти за визначеним алгоритмом.

Пригоди у військкоматі на Закарпатті та зміни у житті

Особливих змін через повномасштабну війну в мене в житті не відбулося, хіба що я переїхав із Києва на захід країни.

У військкоматах *(Центрах комплектування та соціальної підтримки — ред.)* я теж уже побував — зокрема у Львові та на Закарпатті, де, як кажуть, «гребуть усіх». Але в мене є відстрочка, тож на мене подивилися, сказали: «Молодець, що прийшов, а тепер іди звідси».

Щоправда, потрапити в сам військкомат було проблематично. Я думав виїхати за кордон, щойно все почалось, але мене «завернули» та сказали, що випускають тільки чоловіків, знятих з військового обліку. І якщо в мене відстрочка — треба йти у військкомат за спеціальним папірцем, який це підтверджує.

Пішов я у військкомат, а туди без повістки не потрапити — черга із п'ятисот людей. Дехто казав, що приходить сюди вже четвертий день поспіль. Тож я знову звернувся до прикордонників — мовляв, такі справи, у військкомат мені не потрапити. Вони мені дали повістку. З нею я знову повернувся до військкомату, а там таких, як я, з повістками — половина Закарпаття. Вистояв я в черзі на морозі й під дощем більш як сім годин. А коли нарешті зайшов у потрібний кабінет, мені сказали, що перепусток не видають, бо немає перепусток або довідок, де вони вказують наявність відстрочки. Ось таке знайомство з нашою військовою бюрократією.

Врешті я перебрався до Львова — на Закарпатті немає житла. Зі слів людей, до яких я напросився пожити, є певні юридичні нюанси, що без дозволу військкомату забороняють селити чоловіків, яким від 18 до 60 років і які можуть бути мобілізовані (ці рішення приймались на рівні окремих громад і не є централізованими, — ред). У Львові нічого схожого не чув. Якщо є гроші — 2–3 тисячі доларів на місяць, можна без проблем винайняти чудову однокімнатну квартиру в самісінькому центрі. Сьогодні ціни на оренду вже знизились — гарну однокімнатну квартиру в центрі можна орендувати за тисячу доларів.

З боку компанії вимоги виїздити за кордон не ставили — це була моя ініціатива. Я побоювався, що невдовзі замовники почнуть уникати розробників з України через активні бойові дії. Власне, частково так і сталося, але особисто мене це не зачепило.

У компанії ж тільки спитали, чи я в безпеці та скільки грошей мені вислати додатково, крім компенсації. Я попросив кошти один раз — три тисячі доларів. Половину я витратив на волонтерські засади, половину на ЗСУ.

Формат роботи також ніяк не змінився. Щодо психологічних аспектів, то, звісно, я переживаю. Мене хвилює величезна кількість зламаних сімей; те, як суспільство буде відновлюватись після цього геноциду, бо інакше це й не назвеш. Турбують інформаційні атаки з боку росії, яка роками нав'язує нам комплекси меншовартості, те, що вона не дасть нам відновитися, якщо залишиться такою, як зараз.

Плани та роздуми про ринок

До 24 лютого я хотів вийти на FIRE *(досягнення фінансової незалежності та ранній вихід на пенсію — ред)* до 30 років чи й раніше. Зараз планувати щось не виходить. У світі, найімовірніше, буде гуманітарна, продовольча та економічна криза. Це при тому, що реальні наслідки ми побачимо, може й за рік.

Раніше було зрозуміло, що банальне інвестування може дати результат. Нині ж я не знаю, що робити у цьому напрямку, бо важко передбачити зміни у світі. Аналітики не додають певності — хтось пише, що все буде дуже погано. Інші пишуть, що все буде дуже добре, пророкують стрімкий підйом усіх економік.

Тож поки що я нічого не планую. Зараз головне — це наша перемога. І хай це звучить очевидно, але від того, як швидко ми виграємо війну й почнемо відновлення країни, залежить економіка й наша, і європейського континенту. Щойно все стабілізується — тоді й говоритимемо про майбутнє.

Щодо роботи, то нині я потроху почав дивитися на стан ринку. Кількість пропозицій впала, але, на мій погляд, не критично. Раніше релевантна для мене пропозиція з заробітною платою хоча б від 10 тисяч доларів траплялася раз на кілька днів, тепер — раз чи двічі на тиждень. Майже завжди — від невеликих компаній. З моїх спостережень, компанії з топ-10 заморозили найм в Україні. Пропозиції на шість-вісім тисяч від невеликих компаній надходять двічі на день. Але гроші, більші за мою нинішню зарплату, поки що не пропонували.

Для нас минуло 65 днів під обстрілами, для них — понад два місяці абсолютно незрозумілої для бізнесу ситуації

Щодо ринку, то, вочевидь, клієнти все ще шоковані. Для нас минуло 65 днів повномасштабної війни, для них — понад два місяці абсолютно незрозумілої для бізнесу ситуації. Триває війна, помирають люди, військкомати забирають працівників. І прорахувати якісь сценарії складно.

Я спілкувався з компаніями, які ставлять найм чи процеси на холд через нерозуміння, що буде далі. Знаю приклад, коли людину без жодного військового досвіду забрали за один день на заході України. Ця людина заробляла долари, заводила валюту в країну, віддавала гроші на волонтерські рухи та ЗСУ, годувала свою родину й допомагала іншим, а тепер тільки спить у казармі. Родину годувати нікому, волонтери та ЗСУ отримують менше грошей, валюта не заводиться. У чому тут бізнес-план та користь для країни, я не розумію.

До того ж ситуація на ринку для сеньйорів майже не змінилася — і тому в мене є низка претензій до різноманітної аналітики. Нещодавно бачив графік, де кандидатів у три рази більше, ніж пропозицій. Потім спільнота попросила показати кількість активних і пасивних кандидатів і пропозицій, і виявилось, що кандидатів більше десь в 1,5 раза, а не у три. Коли попросили показати кількість пропозицій для кваліфікованих кандидатів із досвідом більше як два роки, то падіння було до смішного незначним, враховуючи, що в нас війна.

Тут ще потрібно враховувати важливий фактор, чому на місцевих джоб-бордах кількість пропозицій почала зменшуватись із початком війни.

Кількість вакансій у великих компаніях часто не відповідає кількості людей, яких справді планують найняти, а на джоб-бордах ці цифри стають ще більш віддаленими від реальності. Наприклад, робить компанія одну вакансію Java Developer, а найняти під цю вакансію планують десять людей. Тим часом коли вакансія потрапляє на джоб-борди, під неї роблять кілька десятків вакансій у різних регіонах. Буває, купу дублікатів створюють під вакансію, де потрібно найняти тільки одного розробника. І так статистика стає максимально віддаленою від реальності.

Реальна кількість пропозицій змінилась не настільки критично, але для сеньйорів, для джунів пропозиції зникли майже зовсім. Якщо ми візьмемо топ-10 компаній, то вони й генерували ці в три рази більші пропозиції, і тому казати, що ринок впав, бо немає цих пропозицій — неправильно.

Все, що ми бачимо — це паніку серйозних замовників великих компаній. Потрібен час для стабілізації.

Зараз відбувається здебільшого штучне падіння ринку, як і був неймовірний попит до цього. Тож, як на мене, панікувати не варто.

Наостанок зауважу декілька моментів, які кожному будуть корисними. Насамперед варто регулярно ходити на співбесіди та закривати прогалини в знаннях, якщо такі будуть виявлені. Постійно вдосконалювати свою англійську та софтскіли.

Стежити за тенденціями на ринку і час від часу проходити якісь курси, а теоретичні знання підкріплювати практикою. Для пошуку роботи доцільно використовувати платформи та ресурси, де переважно є західні компанії (AngelList, LinkedIn, Indeed, Glassdoor, Workatastartup тощо).

Не забувайте дбати про власне здоров'я, вірте та допомагайте ЗСУ та волонтерам. Все буде Україна!

Теми: аутсорсинг, війна, зарплата, інтерв'ю, кар'єра, продукт, ринок, Считаем деньги

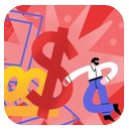
Подобається 31 | До обраного 11 | Підписатись на автора | Facebook | Twitter | LinkedIn

Схожі статті

Вырос с $3500 до $8000 за год. Зарплатные эксперименты Java-разработчика

Ivanna Tkachuk 28 січня

Мы анонимно пообщались с Java-разработчиком из Харькова о том, как ему удалось устроиться в крупную продуктовую компанию на позицию Middle с зарплатой $8000. 96



История IT-специалиста, который дорос до $20K за 6 лет: «Разработчики избегают общения с заказчиком, а для меня это фактор повышения зарплаты»

Редакція DOU 20 вересня 2021

Зарабатывать $20K в Украине реально. Но для этого недостаточно просто быть разработчиком и писать код. Так утверждает IT-специалист, который прошел путь от $600 до $20K. 467

Карл Робб, незалежний член правління EPAM та Ajax Systems — про підготовку компаній до IPO та український IT-ринок очима іноземця

Світлана Тучинська 27 травня 2021

Ajax Systems готується до IPO. Нещодавно компанія повідомила, що в цьому їй допоможе Карл Робб — колишній віцепрезидент EPAM Systems, що приєднався до Ajax як незалежний член правління. 122

Свіже

29 квітня · *Статті* *#подкаст*
Про токсичність, російську мову й проблеми з клієнтами. Подкаст DOU #32

28 квітня · *Статті* *#Польща*
Договір із соцпакетом чи аналог ФОП? Які типи трудових відносин доступні для IT-фахівців у Польщі

28 квітня · *Статті* *#відео*
Реєстрація Starlink Ukraine, причини вкорінення «1С», прозорі алгоритми Google і Meta та чергове оновлення «Повітряної тривоги» — DOU News #16

27 квітня · *Статті* *#війна*
«1С» розбрату. Як російська система автоматизування бізнесу вкорінилась в Україні — розслідування DOU

26 квітня · *Інтерв'ю* *#волонтерство*
«Хлопці під Києвом у гарячу фазу війни тільки й жили на наших батончиках». Як айтівець зі Львова створив проєкт, що допомагає українським підприємствам ефективно забезпечувати армію

Популярне за місяць

5 квітня · 65948
«Мы попали на самую жёсткую часть войны, когда тебя утюжат тяжёлым оружием и ты со своим автоматом ничего не решаешь». Айтишник — об опыте в ТрО и боях на передовой

8 квітня · 38693
Продовження історії мобілізованого Сергія Коржа: як став командиром взводу, де знадобився IT-досвід, а також про незамінну допомогу волонтерів

31 березня · 37150
На Закарпатті створюють національний IT-кластер. Айтішників звільняють від військової служби

1 квітня · 36477
Rozetka припиняє співпрацю з більшістю IT-фахівців і не виплачує повністю зарплати за лютий і березень. Коментарі співробітників

1 квітня · 33501
Про війну, біженців і мобілізацію. Подкаст DOU #30

Всі матеріали Надіслати статтю

28 коментарів Підписатись на коментарі Коментарі можуть залишати тільки користувачі з підтвердженими аккаунтами.

Oleksandr Kyetov Software Engineer в Shopify Inc. 29.04.2022 17:32

Статья не очень … раскрывается тема того какой парень крутой, в чем кстати сомнений нет от слова «совсем», но не раскрывается тема того как это произошло …

Из статьи следует … «мені було цікаво створити программу, я прочитав книжку по плюсам, зробив пачку олімпіадних завдань на шарпі, зареєструвався на Upwork, почав заробляти 2к на місяць» … дальше в принципе все нормально, курсы, опыт, еще много курсов, собеседования, Djinni, 11к …

Например, первый контракт на Upwork я получил только через 4 месяца после регистрации, у кучи знакомых с опытом, на фрилансе вообще ничего не получилось. Больше похоже не ошибку выжившего …

Відповісти Підтримати

Ювженко Денис Founder в TADA 29.04.2022 16:46

Напівфантастична історія, але теоретично можлива.
Типовий приклад помилки вижившого.
Щиро ззахоплююсь людьми, які можуть методично йти до мети, здавати десятки сертифікатів один за одним.

Відповісти Підтримати

Artem Lysyak project manager 29.04.2022 16:16

обожаю эти статьи про ноунейм специалистов. Литературный жанр плачет по автору статьи.

Відповісти Підтримати

VR Senior YAML dev в GL 29.04.2022 15:31

> У компанії ж тільки спитали, чи я в безпеці та скільки грошей мені вислати додатково, крім компенсації. Я попросив кошти один раз — три тисячі доларів. Половину я витратив на волонтерські засади, половину на ЗСУ.

Это при зп 11200. На что ему не хватало полутора штук?

Відповісти Підтримати

Yaroslav Kuchkovsky Big Data Engineer в VF Corporation 29.04.2022 15:05

О, впізнаю типову сироварню зі статтями про 22 річних сеньйорів-вийобщиків-смузіхльобів.

Відповісти Підтримати

Дмитрий Сафронов Повелитель микрожаб 29.04.2022 13:09

Нарешті якісний контент якого не було з 24 лютого=)

Відповісти Підтримати

Святослав Вовнянко .Net developer 29.04.2022 12:57

малаток. Жук, але малаток

Відповісти Підтримати

Dmytryk Skorokhod iOS Developer в Heartify.inc 29.04.2022 12:43

З точки зору драматургії було б правильно, щоб герой в підсумку втратив усе, а потім знайшов себе, медитуючи в ашрамі :)
Сподіваюся, що на нас чекає гостросюжетне продовження :)

Відповісти Підтримати

Andrii Shurda Java Software Developer в GlobalLogic 29.04.2022 12:33

Можна хейтити чувака скільки завгодно, але він знайшов собі місце на ринку і зумів продати себе. За це респект, навіть якщо він і не Senior. Хочеш більше заробляти не сиди на місці).

Відповісти Підтримати

Svetlana Lopatina HR в Pro Vision Lab 29.04.2022 11:54

я думала эпоха гавностатей минула. как минимум после 24 числа. ан нет. все на месте)

Відповісти Підтримати

DENYS AMBROZHEVYCHIUS Project manager в EPAM 29.04.2022 12:40

ахаха. Такі саме думки були =)

Відповісти Підтримати

Volodimir Nazarenko Senior .Net Developer / Teamlead в Perfectial 29.04.2022 14:58

Пані ейчару такі статті заважають наймати в дружній колектив з печеньками? Чому такий хейт?

Відповісти Підтримати

Alla 29.04.2022 11:23

Усыновлю девопса :D

Відповісти Підтримати

Andrey Rogovsky Вождь в дружественной компании вудуистов 29.04.2022 13:11

Так не работает
Надо родить сисадмина

Відповісти Підтримати

Alla 29.04.2022 13:23

Он может и не стать девопсом, а мне с ним потом что делать?)

Відповісти Підтримати

Vasyl Stepulo DevOps 29.04.2022 14:59

свитер купите ему)

Відповісти Підтримати

Oleh Onufryk Software Engineer в SoftServe 29.04.2022 11:07

П'ятнична тема під'їхала, налітай

Відповісти Підтримати

Андрій Томків 29.04.2022 11:03

Хлопчина молодець! Він доклав зусиль — став гарним спеціалістом. А от про суму зарплатні в 11200 ну це відносно, думаю коли мова йде про суму вище 5000 це вже справа особистого комфорту. Тобто є два однакових спеціаліста, хтось торгується за 5600 а хтось за 11200 і це не можна вважати якимось досягнення. Це просто рівень оплати який кожен вважає достатнім для виконання тієї самої роботи

Відповісти Підтримати

Maksym Shyrokyi CIO в Bettor Faster 29.04.2022 10:58

Відпало бажання читати після заголовку

> 22-річний Senior DevOps

DOU, «дуже професійно» з вашого боку публікувати неперевірений бред. Фу бля.

Відповісти Підтримати

Андрій Томків 29.04.2022 11:06

А чому в 22 роки людина не може стати Senior DevOps? В чому різниця між 22 річним і 35 річним?

Відповісти Підтримати

Kyrylo Romanenko QA Engineer 29.04.2022 11:13

22-річний senior це такий давнішній місцевий мем.

Відповісти Підтримати

Maksym Shyrokyi CIO в Bettor Faster 29.04.2022 11:19

Тому що Senior — це не просто наявність скілу, а мікс скілу, професійного досвіду, життєвого досвіду та цінностей (бажано набутих с часом в результаті знову ж таки життєвого досвіду).

В 22 роки у людини не достатньо досвіду приймати дорослі рішення. От і все. А позиція Senior потребує якісних рішень. Згадайте себе в 22 і які в вас були цінності.

Як на мене, правильний заголовок це

> 22-річний виєбщик — про те, як влітку перейшов з зарплати у $3000 до $11 200 та про нинішній IT-ринок

. DOU, можете поміняти?

Відповісти Підтримати

Igor Golodnitsky те самые 5k$ в PreciseQ 29.04.2022 11:48

В 22 у него десять лет опыта непонятно в чем, но зато еще пластичность мозгов.
Возьми опять же Виталия Бутерина, как пример, чего наворотил до 22 лет.

Відповісти Підтримати

Igor Kalashnikov software engineer 29.04.2022 11:48

Чую якісь вибухи, але то не ЗСУ

Відповісти Підтримати

Владислава Зацаринна працює в DOU.ua 29.04.2022 12:17

Від творців, «вона не може бути тімлідом у 19-ть»: dou.ua/...s/19-years-old-team-lead

Відповісти Підтримати

Андрій Томків 29.04.2022 13:45

Від того що ти 5 чи 10 років будеш ранити ансібл плейбуки нічого в твоїй голові не зміниться. На мою думку такого поняття як досвід приймати рішення немає і воно не набувається з роками. Є здатність приймати рішення базуючись на своїх знаннях а його якщо немає в 22 то і в 35 не зявиться

Відповісти Підтримати

Maksym Shyrokyi CIO в Bettor Faster 29.04.2022 13:54

Якшо ти 5-10 років пропрацюєш з різними людьми, будеш стикатися з різними робочими і неробочими проблемами і не тільки, то ти здобудеш досвід. Ти будеш краще розуміти, що можна робити, казати, тощо. Це і є досвід. Якою б ерудованою та розумною людина не була, в неї «метелики» в голові в 22. Я ніколи не візьму на роботу когось, хто називає себе сіньором в 22. Мені цікаво, що цей чувак видумає далі, коли захоче +300 баксів до зп і піде по співбесідам.

Відповісти Підтримати

Sergey Chabanuck Выберите должность 29.04.2022 10:44

А где про сыры?

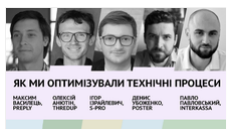
Відповісти Підтримати

Радимо почитати

DOU Hobby: Авиация — антистресс и глоток свободы

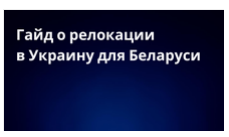
Як в YouControl розробили карту медичного забезпечення лікарень і спрогнозували перебіг епідемії COVID-19

Превращаем пожелания заказчика в Acceptance Criteria: 3 практики



Оптимізація під час пандемії: як IT-компанії зменшили витрати завдяки перебудові технічних процесів

IT-спеціалісти проти підвищення податку для ФОПів. Результати опитування



Что нужно знать о релокации в Украину белорусским ИТ-компаниям

Где учиться разработке игр: подборка полезных онлайн-ресурсов

Мои наблюдения о Кремниевой долине: мифы vs реальность

Наталья Денисенко — как в 17 лет стать Software Solutions Architect, а в 19 получить работу в Amazon

Працюємо з нейромережами: як ми навчили камеру розпізнавати обличчя, щоб обійтися без перепусток в офіс

© 2005—2022 DOU.ua
Українська · Русский · English

Нас уже 518 799. Ми в соцмережах:
Пошук програмістів на Джині

Контакти Реклама Legal
Пишіть нам на support@dou.ua